SUPLEMENTO ECONOMICO DE PAGINA/12 26 DE NOVIEMBRE DE 2006 AÑO 17 N°869

CASH

INFORME ESPECIAL **Los increíbles márgenes de ganancias de los laboratorios medicinales**



Precios que enferman

La diferencia entre lo que pagan los laboratorios por las drogas en el mercado mayorista y el precio que se vende en farmacias llega al 55.281 por ciento. Ese margen extraordinario, sobre el que el Estado no interviene, dificulta el acceso de la población a los medicamentos. Los precios no sólo pueden mantenerse estables con los acuerdos firmados con el Gobierno, sino que podrían bajar sin poner en riesgo la rentabilidad del negocio.

Sumacero

el Libro

EL VIRAJE DEL SIGLO XXI
Deudas y desafíos en la Argentina, América latina y el mundo
Mario Rapoport
Grupo Editorial Norma



El libro compila ensayos que, en su mayoría, han sido publicados por el autor en revistas académicas y periódicos nacionales y extranjeros durante los últimos años. Los textos responden a una misma inquietud: analizar o estudiar cuestiones coyunturales del país, de la región o del mundo, con una perspectiva interdisciplinaria e histórica. Entre los temas se destaca la historia de la deuda externa nacional, el "mito" de la Argentina agroexportadora, un balance de las privatizaciones, el papel de la industria, los impuestos "que supimos conseguir", el retorno de la planificación económica y los conflictos que genera el proceso de integración regional. "Todos los trabajos parten de la idea de que nada de lo que nos sucede ahora nació de un simple repollo, ni deja de proyectarse en el futuro. El mundo que legamos a las próximas generaciones tiene que ver con nuestra propia herencia y nuestros propios actos, y ellas lo recibirán a beneficio de inventario", destaca Rapoport en la introducción.

EL CHISTE

Un contador sordomudo que trabajaba para la mafia estafó a la organización en 500 mil dólares, alterando los balances. Cuando el jefe de la mafia se enteró, decidió enviar a sus matones a la casa del contador para que recuperaran el dinero y le dieran una lección. Los matones atraparon al contador y obligaron a su hermano a hacer de traductor en el interrogatorio.
Matón: —¿Dónde está el dinero?
El contador hace signos de que no sabe.
Hermano: —Dice que no sabe.
Matón: —Decinos dónde está el dinero o mataremos a tu esposa e hijos, quemaremos tu casa y te castraremos.
El contador movió rápido sus manos indicando que el dinero está en una caja de seguridad, escondida en el piso de su armario y luego les dice la combinación.
Matón: —¿Qué dijo?
Hermano: —A que no se atreven...

Cursos & seminarioS

La Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo organiza juntamente con el Banco Ciudad el seminario *Análisis y Calificación de Riesgo de Bancos e Intermediarios Financieros*, a realizarse del 28 de noviembre al 1º de diciembre. La sesiones de trabajo se desarrollarán de 9 a 18.30 en el Auditorio Manuel Belgrano del Banco Ciudad, Sarmiento 611, 6º piso. Informes e inscripción: *www.alide.org.pe*

Ranking

Telas
Exportaciones de la industria textil por país de destino *
enero-septiembre de 2006

	en % de U$S
Brasil	29,1
Chile	13,6
Alemania	8,4
Uruguay	7,1
Italia	6,4
México	4,4
Resto	31,0

** Sobre un total de 352,4 millones de dólares exportados.*

Fuente: IES Consultores.

la PoSta



El 77 por ciento de los **automóviles** fabricados en China presentó defectos en los primeros seis meses de uso, según una encuesta de la Asociación China para la Calidad. Por cada 100 vehículos vendidos en los primeros nueve meses del año se encontraron 338 defectos, una cifra bastante más alta que las 246 del 2005 y que los expertos achacan a la guerra de precios, que ha obligado a los fabricantes a adquirir piezas de peor calidad. Las quejas fueron principalmente con fallos en los neumáticos, los frenos, el aire acondicionado y el volante.

94 por ciento de los **celulares** vendidos durante el primer semestre en el país fue para nuevos usuarios y el 6 por ciento restante correspondió a recambios, según un informe elaborado por la consultora *LatinPanel*. El grupo de jóvenes adultos de entre 25 y 32 años fue el que más equipos compró, concentrando el 20 por ciento del total. Luego se ubicaron los jóvenes de entre 19 y 25 años, que efectuaron el 17,6 por ciento de las compras, seguidos de los adultos de entre 41 y 50 años (15,1%) y los adultos de entre 33 y 40 años y los de 51 años en adelante, ambos con 14,2 por ciento.

el Dato

Las operaciones de **fusiones y adquisiciones** de empresas en el mundo alcanzaron un record de 3,1 billones de dólares en lo que va del presente año, con lo que superaron la marca anterior registrada durante el 2000, en pleno auge de las puntocom. La mayor transacción fue la OPA de AT&T Inc, por 83.100 millones de dólares sobre Bellsouth Corp, una de las 47 operaciones que superaron los 10 mil millones de dólares.

EL ACERTIJO

Un granjero que tiene un rebaño de ovejas muy numeroso descubre una gran singularidad con respecto a su número. Si las cuenta de dos en dos, le sobra 1. Lo mismo ocurre cuando las cuenta de 3 en 3, de 4 en 4, etcétera... hasta de 10 en 10.
¿Cuál es el rebaño más pequeño que se ajusta a estas condiciones?

Respuesta: 2521.

Precios...

POR FERNANDO KRAKOWIAK

El Gobierno viene renovando desde diciembre de 2005 acuerdos con laboratorios y droguerías para mantener congelados los precios de los medicamentos. Sin embargo, un relevamiento realizado por la Asociación de Agentes de Propaganda Médica (AAPM), al que accedió **Cash**, muestra que la diferencia entre lo que pagan los laboratorios por las drogas en el mercado mayorista y el precio al que esa misma droga se vende en farmacias llega al 55.281 por ciento. Ese margen extraordinario, sobre el que el Estado no interviene, dificulta el acceso de la población a los medicamentos y le permite a la industria seguir ofreciendo promociones y descuentos, dejando en evidencia que los precios no sólo pueden mantenerse estables sino que podrían bajar sin poner en riesgo la rentabilidad del negocio.

El análisis de los costos que realizó AAPM se basa en los precios de venta de droga por kilo de una distribuidora que abastece a laboratorios pequeños y hospitales que tienen producción propia de medicamentos. En el caso de la droga antiulcerosa Omeprazol, el kilo se comercializa a 402 pesos (0,0004 centavos el miligramo). El laboratorio sueco AstraZeneca ofrece una presentación con la marca Losec de 20 miligranos por 14 unidades, lo que supone un costo de 11 centavos por el total de la droga que incluye esa caja. Sin embargo, en las farmacias el producto se vende a 60,92 pesos. La diferencia entre el precio de la droga al por mayor y lo que paga el consumidor en la farmacia es de 55.281 por ciento.

En el caso del Diazepan, que el laboratorio suizo Roche comercializa con la marca Valium, el precio por kilo es de 235 pesos (0,0002 pesos por miligramo) y la presentación que se ofrece es de 10 miligramos por 50 unidades, lo que supone 12 centavos por la droga que lleva esa presentación, pero en la farmacia la caja se vende a 40,48 pesos (33.633 por ciento más). Lo mismo sucede con el hipertensivo Enalapril, que el laboratorio nacional Roemmers vende bajo la marca Lotrial. El costo por kilo al por mayor es de 1296 pesos (0,001 pesos por miligramo). La presentación en farmacias es de 5 miligramos por 30 comprimidos. Eso significa que el total de droga que lleva esa caja costó 19 centavos, pero en la farmacia se vende a 13,80 pesos (7163 por ciento de diferencia). Situaciones similares se repiten con las 100 drogas relevadas en el informe.

Los laboratorios líderes no compran la droga por kilo sino por tonelada. Por lo tanto, se supone que el precio que pagan es aún menor. Este cálculo no contempla los otros gastos que insume el proceso de industrialización, tales como la mano de obra calificada, el precio de los excipientes que les dan contextura y color a los comprimidos y garantizan su correcta absorción por parte del organismo. Tampoco se toman en cuenta los impuestos, los gastos de packaging y publicidad, ni los márgenes del resto de la cadena pero la brecha es tan abismal que es difícil suponer que esos otros gastos compensen el diferencial de precios.

Los laboratorios también suelen justificar esos márgenes extraordinarios haciendo mención al gasto que les insume el proceso de investigación y desarrollo que llevan adelante para la obtención de nuevas drogas. En el caso de los laboratorios nacionales ese argumento es difícil de sostener, pues la mayoría de las drogas que se comercializan fueron copiadas de multinacionales extranjeras antes de que se sancionara la ley de patentes en el país. Los laboratorios extranjeros podrían defender esa postura, pero la mayoría de los medicamentos mencionados como ejemplo tienen décadas de antigüedad, por lo que ya fueron largamente amortizados.

El mercado de medicamentos es competitivo en apariencia, pues en el país operan cerca de 280 laboratorios. No obstante, se registra un alto grado de concentración en las ventas. Apenas veinte empresas controlan cerca del 65 por ciento del mercado, según la consultora International Market Survey (IMS), especializada

MANEJOS DISCRECIONALES

Precios distorsionados

La escasa relación entre el costo y el precio de los medicamentos quedó de manifiesto en los últimos días cuando el laboratorio estadounidense Merck presentó en el país una nueva vacuna llamada Gardasil, contra cuatro tipos de virus de Papiloma Humano, dos de los cuales causan cáncer de útero. La vacuna fue aprobada en junio en Estados Unidos y el esquema de tres dosis cuesta allí entre 300 y 500 dólares. Sin embargo, en Argentina la compañía estableció un precio sugerido de 2880 pesos generando indignación en la Superintendencia de Servicios de Salud. La estrategia de descuentos que después implementan los laboratorios en el país puede ayudar a explicar esa diferencia.

La arbitrariedad con que se fijan los precios también se puede ver al comparar distintas presentaciones de un mismo producto elaborado por el laboratorio Roche. Por ejemplo, el Rivotril de 2 miligramos por 50 comprimidos tiene un precio sugerido de 27,94 pesos y el Rivotril de 0,5 miligramos también de 50 comprimidos cuesta... 34,15! Con el Trapax, de laboratorio Wyeth, sucede algo similar. La presentación de 1 miligrano por 20 comprimidos tiene un precio sugerido de 4 pesos y la caja con 60 comprimidos en lugar de salir 12 pesos o menos, cuesta 20,95 pesos.

El Trifamox de Bagó es otro ejemplo donde el precio resulta difícil de explicar. La presentación de 16 comprimidos de 500 miligramos cuesta 15,72 pesos y la versión bronquial con brovanexina (mucolítico) sube a 36,37. Sin embargo, en el caso del jarabe de 250 miligramos por 120 mililitros la versión común sale 27,98 pesos y la bronquial cuesta 21,25 pesos, un 24 por ciento menos. C


Bernardino Avila

en la actividad de la industria. La concentración aumenta mucho más si se analiza la participación de las empresas por área terapéutica porque no todos los medicamentos compiten entre sí. Visto desde esta perspectiva, lo que en principio parecía un espacio competitivo se transforma en un esquema oligopólico donde pocas empresas controlan la producción de cada una de las drogas y defienden su liderazgo con agresivas campañas publicitarias que desalientan el ingreso de nuevos jugadores. Este es uno de los motivos que explica los altos márgenes detallados.

El ministro de Salud, Ginés González García, intentó romper ese esquema impulsando la sanción de ley de prescripción por nombre genérico del medicamento, destinada a que los laboratorios compitieran por precio y no por marca, pero el escenario no se modificó demasiado. Los laboratorios nacionales dominan el mercado porque poseen las principales marcas de medicamentos y la mayoría de la población sigue optando por la marca antes que por el mejor precio. Además, la industria local se fortaleció durante la década del '90 al avanzar sobre el resto de la cadena dominando el proceso de comercialización y teniendo la "llave" para negociar el ingreso a los vademécum de las prepagas, las obras sociales y el PAMI. Los laboratorios extranjeros que desembarcaron en el país luego de la sanción de la ley de patentes comprendieron esta situación luego de sufrir algunas derrotas parciales y, a partir de entonces, optaron por asociarse con sus pares nacionales para conseguir una porción del mercado que no está protegido por patentes. Al mismo tiempo se fueron concentrando en determinadas áreas terapéuticas de medicamentos de altos precios que sí tienen protección (*ver aparte*).

Los investigadores Carlos Vasallo y Rodrigo Falbo destacan en un informe reciente elaborado para el Ministerio de Salud bajo el título Dinámica del mercado de medicamentos. La determinación del precio, que los tres laboratorios nacionales más importantes (Bagó, Roemmers y Gador), al que debe sumársele el ascendente grupo Sielecki (laboratorios Elea y Phoenix) son los que "tienen una influencia clave en la conducción de esta estrategia, sus alianzas y acuerdos con laboratorios multinacionales generan una articulación de la oferta más compleja que la observada años atrás".

Los laboratorios líderes, comandados por los nacionales, organizaron un esquema donde los contratos con obras sociales, prepagas y PAMI los negocian dos gestoras que les responden, llamadas Farmalink y Preserfar, las cuales les otorgan a las prestadoras de servicios de salud descuentos por ingresar los medicamentos al Vademécum. Por ejemplo, los pacientes que están en prepagas y obras sociales tienen descuentos del 40 por ciento en los medicamentos que debe afrontar la prestadora. Sin embargo, de ese 40 por ciento el laboratorio le reintegra un 11 por haber incluido sus medicamentos en el vademécum. Eso sin contar que las farmacias hacen otro descuento por ser incluidas en la cartilla de farmacias. El resultado es que quien termina pagando casi la totalidad del precio real del medicamento es el paciente, de su bolsillo.

En lo que refiere a la estrategia de logística y comercialización, quienes la llevan adelante en representación de los laboratorios son cuatro distribuidoras llamadas Disprofarma, Rofina, Farmanet y Globalfarm, que tienen funciones de almacenamiento, transporte, distribución e incluso venta de medicamentos. Allí también se ponen en juego promociones y descuentos. Esos descuentos también se calculan sobre la base del precio que figura en el Manual Farmacéutico. Por este motivo, para los laboratorios es fundamental que el margen entre costos y precios sea tan amplio, de otra forma no podrían incentivar con descuentos al resto de los actores de la cadena para que vendan sus remedios y así poder seguir dominando el mercado. C

Precios medicamentos

- El Gobierno viene renovando desde diciembre de 2005 acuerdos con laboratorios y droguerías para mantener congelados los precios de los medicamentos.
- La diferencia entre lo que pagan los laboratorios por las drogas en el mercado mayorista y el precio que se vende en farmacias llega al 55.281 por ciento.
- Ese margen extraordinario, sobre el que el Estado no interviene, dificulta el acceso de la población a los medicamentos.
- Se deja en evidencia que los precios no sólo pueden mantenerse estables sino que podrían bajar sin poner en riesgo la rentabilidad del negocio.
- Existen otro gastos que insume el proceso de industrialización, como la mano de obra calificada, el precio de los excipientes que le dan contextura y color a los comprimidos y garantizan su correcta absorción por parte del organismo.
- Se deben computar también los impuestos, los gastos de packaging y publicidad.
- La brecha de utilidad es tan abismal que esos otros gastos no compensan el diferencial de precios.
- Operan cerca de 280 laboratorios pero se registra un alto grado de concentración en las ventas.
- Apenas veinte empresas controlan cerca del 65 por ciento del mercado.

MEDICAMENTOS DE ALTO COSTO PARA ENFERMEDADES GRAVES

Los que más aumentaron

POR F.K.

El segmento del mercado donde los precios aumentaron pese a los acuerdos es el de los medicamentos de alto costo destinados a enfermedades graves como cáncer, sida, hemofilia, esclerosis múltiple, diabetes, soriasis y hepatitis. Entre enero y octubre, el laboratorio suizo Roche, líder mundial en tratamientos oncológicos, aumentó el producto Herceptin, para el cáncer de mama, de 7014 a 8459 pesos (19 por ciento) y la droga Mabthera de 500 mg. de 8217 a 9059 pesos (10,3 por ciento). En el mismo período, el medicamento Beriate P de 1000 unidades para hemofílicos, del laboratorio Aventis Behring, propiedad del grupo australiano CSL, subió de 3250 a 4541 pesos (39,7 por ciento). El producto Igantibe para la hepatitis B, de 1000 unidades por 5 ml, comercializado por el holding español Grifols, aumentó de 2226 a 2627 (18 por ciento). Mientras que el laboratorio estadounidense Bristol incrementó el precio del Baraclude de 30 comprimidos de 1 miligrano, para pacientes con HIV, de 1275 a 1466 pesos (15 por ciento).

Los laboratorios multinacionales que operan en el país se están concentrando en esas áreas terapéuticas porque desde el 2000 las innovaciones que se lanzan en el mercado local están protegidas por la ley de patentes, lo que le otorga a su propietario el derecho exclusivo de explotación con el fin de recuperar la inversión realizada para su desarrollo. La vigencia de la patente, en el caso argentino por un plazo de 20 años, deja sin efecto la posibilidad de recetar ese medicamento por nombre genérico y, por lo tanto, de sustituirlo por otro similar. Por lo general, cada laboratorio tiene un nicho de mercado donde se destaca. Roche y Novartis se especializan en oncología; Abbott, Glaxo y Bristol en HIV; Serono en esclerosis múltiple y soriasis y Novo-Nordisk en diabetes. La legislación establece que las obras sociales y prepagas deben cubrir el 100 por ciento del precio de los medicamentos destinados a paliar estas enfermedades. Sin embargo, la cobertura de los nuevos productos que no están incorporados en el Programa Médico Obligatorio genera controversias. La Asociación de Agentes de Propaganda Médica denunció que los laboratorios, a través de múltiples intermediarios, buscan convencer a los pacientes de que sus últimas innovaciones constituyen el tratamiento más efectivo para enfrentar la enfermedad que padecen y los incentivan a presentar recursos de amparo en la Justicia para exigir el medicamento cuando las obras sociales y prepagas se niegan a financiarlo. Si el juez acepta el amparo, las aseguradoras se ven obligadas a garantizar tratamientos muy costosos. Por ejemplo, en el Congreso Argentino de Dermatología realizado en agosto de 2004 el laboratorio suizo Serono presentó el medicamento Raptiva para la soriasis que, según afirma, actúa sin producir la toxicidad de otras terapias. El problema es que su presentación de cuatro dosis para apenas un mes cuesta 8404 pesos. Esto significa que para garantizarle el tratamiento a sólo diez personas una aseguradora debería desembolsar más de 1 millón de pesos por año. Como se afirma en la nota central, nadie paga el precio sugerido en el manual farmacéutico, pero incluso con los descuentos que se negocian este tipo de medicamentos están poniendo en riesgo el esquema de financiamiento existente en el sistema de salud. C

CONTADO

Billetera mata crítica

Por Marcelo Zlotogwiazda

Una idea que se está extendiendo bastante por muy repetida sostiene que la clase empresaria alberga un importante grado de malestar respecto del Gobierno pero que lo calla por miedo a represalias o por efecto de amenazas y/o extorsiones. Por tomar sólo dos ejemplos recientes, en un semanario que aparece los domingos el presidente de la Asociación de Dirigentes de Empresas, Gastón O'Donnell, publicó una nota titulada "El animémonos y vayan" en la que se refiere al "sugestivo silencio de los empresarios en el debate público nacional. A partir de ciertas represalias a sus personas o empresas, prefieren permanecer en silencio. También se observan ciertas posturas en reuniones privadas para después desmentir lo dicho en público". En igual sentido se manifestó Roberto Lavagna en otro semanario de los días miércoles, cuando le preguntaron por su ausencia en el coloquio de IDEA: "El Coloquio fue vergonzoso, como los propios empresarios confiesan. Fue dirigido por un presidente (*N. de la R.: Enrique Pescarmona*) cuya única preocupación fue quedar bien en sus relaciones comerciales con el Gobierno. Un empresario serio, que se enojó mucho, me dijo que si seguimos así el año que viene el Coloquio va a tratar sobre el apareamiento de las ballenas".

Es probable que haya empresarios que no se animan a criticar por miedo a un apriete del subsecretario Guillermo Moreno, a perder una licitación llamada por el ministro Julio De Vido, o a una inspección a fondo enviada desde la AFIP por Alberto Abad. Pero resulta como mínimo ingenuo y parcial desconsiderar un elemento clave que siempre condiciona el decir y el hacer de los empresarios en cualquier parte del mundo, que no es ni más ni menos que los números del balance y la perspectiva de cada empresa.

En relación con lo primero, tomando los últimos resúmenes de balances que difunde la firma bursátil Arpenta, se observa lo siguiente:

- **Aluar:** en el primer trimestre del ejercicio 2006-2007 finalizado el 30 de septiembre último obtuvo una ganancia de 129,6 millones de pesos, un 80 por ciento más de utilidades que en igual período del ejercicio anterior.
- **Siderar:** el resultado consolidado del período de nueve meses con cierre a septiembre mostró una ganancia neta de 1089 millones, monto superior en un 16,8 por ciento al obtenido en igual lapso del ejercicio pasado.



- **Telecom:** arrojó una utilidad neta de 164 millones de pesos en los primeros nueve meses de este año y las ventas netas se incrementaron en un 30 por ciento respecto del año pasado.
- **Alpargatas:** en los primeros nueve meses del año registró una ganancia neta de 91,6 millones de pesos, lo que equivale a un incremento de 372 por ciento en relación con lo obtenido un año atrás.
- **Central Puerto:** la utilidad operativa de los primeros nueve meses alcanzó los 16,4 millones de pesos, que sumados a los resultados financieros permitieron revertir las pérdidas de un año atrás y dieron lugar a una ganancia neta de 173,8 millones.
- **Tenaris:** la ganancia neta de los primeros tres trimestres atribuible a sus accionistas ascendió a 1371 millones de pesos, superior en un 61 por ciento a la de igual período de 2005.
- **Acindar:** en lo que va del año sus ganancias se elevaron un 21,5 por ciento alcanzando los 508 millones de pesos.

Aunque es obvio que hay excepciones, las consultas realizadas arrojan que la inmensa mayoría de los balances muestra panoramas similares (ni hablar de la espectacular recuperación de la rentabilidad de los bancos).

Para completar el panorama y apuntalar el argumento, nótese lo que surge de una encuesta *anónima* entre 100 empresarios de primera línea que publicó el jueves pasado *El Cronista* en su suplemento aniversario:

- 18,8 por ciento aumentó este año su resultado operativo en más de un 30 por ciento, 15,6 lo incrementó entre un 20 y un 30 por ciento, y otro 18,8 lo mejoró entre un 10 y un 20 por ciento.
- 64 por ciento espera para el año próximo que sus ventas locales crezcan más de un 10 por ciento, y la mitad que sus exportaciones tengan esa variación.

Y tal vez lo más interesante es que a la pregunta sobre cómo afectó a su empresa la política oficial de control de precios, un 54,6 por ciento respondió que no tuvo incidencia, un 33 por ciento se vio perjudicado levemente y un 11,4 gravemente. Parece que el fantasma de Moreno no asusta exageradamente.

Por supuesto que la prosperidad presente no debería distraer del todo la preocupación sobre el futuro, y aunque muchas de las críticas autorreprimidas son más ideológicas que objetivas, la verdad que no faltan temas delicados a los que prestar atención (abastecimiento energético, inversiones reproductivas insuficientes). En esto tiene razón Gastón O'Donnell cuando acusa a los empresarios de "falta de conciencia de pertenecer a un colectivo social, cual es el de la clase empresarial". A confesión de partes... C

Fábricas nacional

- La dictadura militar en 1976 y su política de apertura comercial fueron el comienzo del retroceso de esa industria.
- El verdadero punto de inflexión para el sector fue la década del '90.
- La sobrevaluación del peso en la convertibilidad generó una avalancha importadora: bajaron de 240 a 60 las empresas nacionales en el 2001.
- Los productos importados conquistaron el 81 por ciento de la plaza local, perdiendo el 35 por ciento de los puestos de trabajo de la industria.
- El mercado de juguetes alcanzó en 2005 los 300 millones de pesos, de los cuales el 30 por ciento responde a producción nacional.

Gustavo Mujica



En Navidad, la venta de juguetes representa el 50 por ciento de la facturación anual.

DESARROLLO DE LA INDUSTRIA DEL JUGUETE

Con chiche nuevo

POR DIEGO RUBINZAL

Con la Navidad cerca, la industria del juguete se prepara para hacer frente al incremento de la demanda porque durante estos meses las ventas crecen muy fuerte, a tal punto que representan cerca del 50 por ciento de la facturación anual del sector. La costumbre de regalar juguetes a la población infantil es una tradición relativamente reciente en la Argentina y el mundo. Si bien los juguetes son muy antiguos (la historia relata la existencia de muñecas en el año 3000 a.C.), hasta las primeras décadas del siglo XX su presencia era un lujo de los sectores acomodados.

Tal como señala Daniela Pelegrinelli en su trabajo *La república de los niños. La función del juguete en las políticas del peronismo (1946-1955)*, durante la primera presidencia del peronismo los juguetes llegan masivamente a manos de los niños. La distribución realizada aprovechando la logística del Correo, escuelas y sindicatos fue uno de los sellos distintivos de la Fundación Eva Perón. Los acuerdos entre el gobierno y los fabricantes para lanzar líneas de juguetes "económicos" fue otra de las características. Ese impulso oficial permitió un importante crecimiento del sector. Los datos de los censos económicos señalaban que mientras en 1935 había solamente 41 fábricas de juguetes, en 1947 ya existían 259 establecimientos.

El sector siguió creciendo y el Censo Económico de 1964 mostraba que en el país había 308 unidades industriales que empleaban a 1425 personas. En esa década y en los comienzos de la siguiente, la mayoría de los juguetes era de producción nacional. El desarrollo de los juguetes argentinos permitió la producción de artículos reconocidos a nivel mundial. Por ejemplo, el camión Duravit es el único en el mundo que se realiza con caucho vulcanizado.

El modelo de dólar alto revivió a los fabricantes locales de juguetes. Recuperaron mercado que había sido ganado por la importación.

La dictadura militar en 1976 y su política de apertura comercial fueron el comienzo del retroceso de esa industria. El verdadero punto de inflexión para el sector fue la década del '90. La sobrevaluación del peso de la convertibilidad generó una avalancha importadora determinando, según la Cámara Argentina de la Industria del Juguete, el retroceso de 240 a 60 empresas en el 2001. La mayoría terminó en importadoras.

Según datos del Centro de Estudios de la Producción (CEP), analizando el período 1993-1997, se observa que los productos importados pasaron del 26 al 74 por ciento del mercado. En 2001 los productos importados ya habían conquistado el 81 por ciento de la plaza local, perdiendo el 35 por ciento de los puestos de trabajo de la industria. Esta realidad explica que la balanza comercial del sector juguetes fuera deficitaria en dicho período, llegando a su punto máximo en 1997, cuando el desequilibrio alcanzó los 106 millones de dólares.

La salida de la convertibilidad brindó una nueva posibilidad a la industria. Un informe del CEP destaca que "el tipo de cambio alto puso un freno a las importaciones, que en 2002 registraron una caída del 70 por ciento respecto de 2001, permitiendo que los fabricantes locales comenzaran a sustituir parte de la oferta importada". "El 2003 constituyó el verdadero repunte de esta industria que llegó a ganar casi la mitad del mercado. Luego, en los dos años posteriores, empujadas por una mayor demanda interna las ventas del sector empezaron a aumentar pero, a diferencia de la primera mitad de los '90, con una participación notablemente mayor de productos locales", agrega el informe.

Este fuerte repunte no impidió que los juguetes extranjeros (fundamentalmente procedentes de China, que representa el 70 por ciento de las importaciones) volvieran a capturar una importante tajada del mercado que habían perdido con la devaluación. El mercado de juguetes alcanzó en 2005 los 300 millones de pesos, de los cuales el 30 por ciento responde a producción nacional. El fuerte son los juguetes sobre ruedas y los juegos didácticos. En ambos casos, la fortaleza de los juguetes nacionales no solamente reside en su calidad sino también en razones exógenas que juegan a favor. En el caso de los rodados, el costo del flete que, en términos relativos, es bastante alto resulta un freno para las importaciones de ese tipo de juguetes. En cambio, los juegos didácticos nacionales se suelen imponer por cuestiones idiomáticas y culturales.

El CEP estima que existen 90 fabricantes que ocupan aproximadamente 1500 trabajadores. El 90 por ciento están localizados en la Capital Federal y la provincia de Buenos Aires, y son fundamentalmente pymes. Una encuesta realizada este año por el CEP a los fabricantes nacionales permite observar un importante grado de optimismo. En efecto, cuando haya terminado el 2006 los empresarios calculan que su volumen de producción se habrá incrementado un 19 por ciento respecto del año pasado. Estos números explican por qué los industriales del sector caminan con cara de juguetería. C

EL MERCADO DE LA AERONAVEGACION, LA CRISIS DEL 11/09 Y LA RECUPERACION DEL SECTOR

"Salimos a tiempo de Aerolíneas"

POR CLEDIS CANDELARESI

Iberia fue accionista principal de Aerolíneas Argentinas. Se retiró en 1996, luego de una profunda crisis. Perspectivas del negocio regional de una industria en expansión.

Desde esta temporada alta, Iberia sumará una frecuencia más a sus vuelos entre España y la Argentina, cuyo coeficiente de ocupación supera el 90 por ciento. Aun así, la compañía asegura que es un tramo no rentable debido a que, en términos relativos, las tarifas están un 20 por ciento por debajo de las que cobran en otras rutas de esta región, donde la demanda crece muy por encima del promedio mundial. Eludiendo precisiones tarifarias y cualquier juicio sobre la experiencia de Aerolíneas Argentinas –de la que fue accionista hasta el 2001–, Silvia Cairo Jordán, directora de ventas internacional de la firma hispana, dialogó con **Cash**.

¿La caída del mercado post-11 de septiembre quedó atrás?

–En la historia de la aviación hay un antes y un después de esa crisis. Nuestra compañía la superó antes que el resto por la buena reacción que tuvimos tras la privatización, en el 2001. Reconsideramos toda nuestra estrategia empezando por la oferta que teníamos en el mercado. Del mismo modo que pudimos hacer un achique ahora, en época de bonanza, estamos ampliándonos con rapidez.

¿El mercado latinoamericano crece con más dinamismo que el resto?

–Sí. Mientras que estamos proyectando un crecimiento anual del 5 por ciento promedio para el mundo, para Latinoamérica calculamos el 10.

¿Resulta contradictorio con el hecho de que es una región con ingresos promedio por debajo del resto?

–Cuando me refería a América latina lo hacía también al tráfico de Europa hacia la región. De cualquier modo, esta zona está pasando ahora por un momento de estabilidad política importante. Las relaciones comerciales Norte-Sur cada vez son mayores y las oportunidades turísticas se están difundiendo cada vez más. También es cierto que está mejorando la capacidad económica de esta zona, y cuando eso ocurre hay afán de conocer destinos turísticos europeos. Finalmente tenemos los flujos migratorios en uno y otro sentido.

¿Cambió drásticamente el *management* desde que Iberia se privatizó (British Airways, Compañía de Distribución Integral, Caja de Ahorro y Monte de Piedad de Madrid, El Corte Inglés, Banco Bilbao Vizcaya)?

–Absolutamente. Pero, en realidad, los cambios en la compañía empezaron en 1995, cuando la empresa tuvo una crisis severa. Ya allí se comenzó a instrumentar una manera diferente de hacer las cosas que estuvo dando resultados espléndidos. Prueba de ello es que somos la única compañía que tiene resultados positivos desde 1996.

¿La participación en Aerolíneas Argentinas no hizo mella en la imagen?

–De ninguna manera. Al contrario, la buena imagen se construyó porque se supo salir a tiempo y de buena manera en la crisis de 1996.

¿Desde el punto de vista económico tampoco tuvo impacto?

–Lo tuvo en su momento. Pero éste es un tema que prefiero dejar de lado.

Existe la idea de que las compañías aéreas son naturalmente deficitarias y necesitan subsidios para subsistir. ¿Es un mito o Iberia es la excepción?

–Creo que las compañías aéreas pueden ser rentables si están bien gestionadas, están pegadas a los mercados y pueden darles a los clientes lo que éstos piden. Obviamente que también es necesario ajustar los costos a la capacidad de generación de ingresos como una regla de oro.

En estos costos el combustible es proporcionalmente importante.

–Tremendo: casi el 30 por ciento. Es una industria difícil en la que hay que estar peleando mucho. Hay costos no manejables que dependen de factores externos como el del combustible.

Iberia acaba de aumentar la frecuencia de vuelos a Buenos Aires, evidentemente, porque hay una oferta insatisfecha.

–Hay una demanda insatisfecha por un lado y, por el otro, un trabajo para que nos elijan a nosotros.

¿Cuál es el criterio de política tarifaria: mantener precios o aprovechar la mayor demanda para subir precios?

–La preocupación de Iberia es estar siempre en los niveles más competitivos posibles en todas las categorías.

Ana D'Angelo



Silvia Cairo Jordán, de Iberia: "Las compañías aéreas pueden ser rentables si están bien.

- "En la historia de la aviación hay un antes y un después de esa crisis del 11 de septiembre."
- "Del mismo modo que pudimos hacer un achique ahora, en época de bonanza, estamos ampliándonos con rapidez."
- "Mientras que estamos proyectando un crecimiento anual del 5 por ciento promedio para el mundo, para Latinoamérica calculamos el 10."
- "La buena imagen se construyó porque se supo salir a tiempo y de buena manera en la crisis de 1996 de Aerolíneas Argentinas."
- "El combustible representa casi el 30 por ciento de nuestros costos."

EL BAUL DE MANUEL **Por M. Fernández López**

Con seguridad

Los primeros seguros se originaron en el riesgo del transporte marítimo. Ya en la Edad Media eran usados. En 1574 se estableció en Londres una Cámara de Seguros para registrar contratos de seguro e inscribir sus términos, a fin de zanjar eventuales controversias. Ya existían esas instituciones en Barcelona (siglo XIII) y en Brujas (1310). Belgrano, en su primera *Memoria* (1795) en el Consulado, entre otras medidas a favor del comercio, pedía "establecer una Compañía de Seguros tanto para el comercio marítimo como el terrestre". El comercio marítimo se difundió ampliamente, pero tardó en poderse determinar a priori el *riesgo* de una expedición. Adam Smith intuyó una medida del riesgo: "El éxito es casi seguro en los oficios mecánicos, pero muy inseguro en profesiones liberales". Exito significaba obtener un ingreso determinado, e inseguro, que el ingreso fuese arbitrariamente alto o bajo. Entre distintos ingresos puede calcularse un promedio o media: los ingresos inseguros eran aquellos que se desviaban mucho por arriba o abajo de la media. La medida de ese desvío de un conjunto de valores en torno de su promedio es la *varianza*. Pero descubrir este camino para medir el riesgo y con ello definir un contrato de seguro dependió del desarrollo de la estadística y de la teoría de probabilidades, lo que llevó no poco tiempo y requirió, además, el apoyo de la matemática. Cuando esto se logró, y hubo individuos entrenados en cálculo matemático de riesgos de seguros y primas, capaces de analizar estimaciones de probabilidad, nació una profesión distinta: el actuario. La organización profesional de los actuarios data del siglo XIX. En 1889 se fundó la Actuarial Society of America, con fines de promover la profesión. En Inglaterra se fundó el Institute of Actuaries, en Londres, y la Facultad de Actuarios, en Edimburgo, Escocia, que concebía la tarea del actuario como la aplicación de la teoría de probabilidades a cuestiones prácticas. Sus exámenes incluían álgebra superior, diferencias finitas, cálculo infinitesimal y estadística. Las aplicaciones prácticas comprendían teoría del interés compuesto, anualidades ciertas, contingencias de vida y otras, la compilación, cálculo de primas y tasas de contribución por seguros de vida, anualidades, coberturas por enfermedad, pensiones por viudez y orfandad, sociedades de beneficencia e inversiones.

Actuarios

En la Argentina la ciencia actuarial fue introducida por dos profesores eminentes: Hugo Broggi (1880-1965) y José González Galé (1877-1963). Ambos enseñaron en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, cuando funcionaba en el edificio de la Escuela Superior de Comercio Carlos Pellegrini, junto a la Academia de Ciencias Económicas, a la que ambos pertenecieron. Broggi, nacido en Como (Italia), llegó a la Argentina en 1910, munido de varios diplomas universitarios, uno de ellos un doctorado en matemáticas obtenido en Göttingen con Hilbert, y otro un diploma en Ciencias Actuariales. Sobre ese tema publicó en italiano en 1906 *Matemática actuarial*, traducido al francés y el alemán. Además de enseñar matemática financiera y estadística (tenía como adjunto a Alejandro E. Bunge), en el país fundó la estadística matemática y en economía demostró la existencia de la función de utilidad y la insuficiencia del método de Walras para demostrar la existencia de equilibrio general. González Galé, nacido en Madrid (España), enseñó Matemáticas, Contabilidad y Matemática Financiera, y estudió temas de demografía y de biometría. La labor de ambos docentes determinó la creación de la carrera de Actuario en 1927, en la Facultad de Ciencias Económicas. Figura principal de ella fue José Barral Souto (1903-76), especializado en biometría y seguridad social, que además en 1941 presentó un trabajo que anticipó la programación lineal. Hoy la carrera florece, tiene reconocimiento internacional y acaba de celebrar sus Séptimas Jornadas, con estos trabajos de docentes de la Facultad y visitantes: "Programación estocástica y burbujas", por María Teresa Casparri y Susana Olivera de Marzana; "Estimación de modelos de volatilidad estocástica", por Julio Fabris; "Rebrote de la Inflación y sus consecuencias en los Modelos Previsionales", por Enrique Dieulefait; "Perfil del Actuario", por María A. Metelli y Cristina Meghinasso; "Riesgos del Trabajo", por A. Pagliano; "Previsión Social", mesa redonda con José Barral Curtis, E. Feldman y L. Silva; "El mundo de los fractales", por Luisa Lázzari, P. Moulia, M. Eriz, A. Muñoz, Alberto Landro y Mirta González; "El paradigma de la distribución normal en carteras accionarias", por Adrián Rossignolo; "Riesgo climático", por Javier García Fronti, Darío Bacchini, Lara V. Vázquez, etcétera.

Finanzas
el buen inversor

■ La cadena **Delicity**, cadena de cafetería y panadería de General Mills, prevé para el próximo año la inauguración de diez locales. Este año, la compañía facturó 33 millones de pesos, un 10 por ciento más que en 2005.

■ Con una inversión de un millón de pesos se inauguró el primer **Centro Integral de Dermocosmética Farmacity**. El local, de 200 metros cuadrados, está ubicado en el barrio de Recoleta.

■ **Amerika 2001**, empresa agroalimentaria, lanzó un proyecto para producir canola y sus derivados, entre los que se cuentan aceites comestibles y biodiesel, en carácter experimental.

■ **Banco Provincia de Buenos Aires** lanzó el programa "Fuerza solidaria" para canalizar microcréditos, que tendrán como destino el financiamiento de capital de trabajo, inversiones, infraestructura y refacción de viviendas. La tasa será del 2 por ciento anual.

■ **Grupo Orígenes** llevará adelante una nueva edición de los talleres gratuitos destinados a brindar ayuda a los alumnos del último año del secundario que intentan conseguir su primer empleo.

INFLACION	PORCENTAJE
OCTUBRE	0.8
NOVIEMBRE	1,2
DICIEMBRE	1,1
ENERO 2006	1,3
FEBRERO	0,4
MARZO	1,2
ABRIL	1,0
MAYO	0,5
JUNIO	0,5
JULIO	0,6
AGOSTO	0,6
SETIEMBRE	0,9
INFLACION ACUMULADA ULTIMOS 12 MESES:	**10,4**

Fuente: BCRA

LA ESTRATEGIA DEL BANCO CENTRAL EN EL MANEJO DE LAS RESERVAS

Exprimir los dólares

POR CLAUDIO ZLOTNIK

Martín Redrado, titular del BCRA, tiene como meta incrementar la renta que devengan las reservas. Extienden el plazo de las colocaciones ante la perspectiva de una baja de la tasa internacional.

Rafael Yohai

Redrado, titular del BC. El rendimiento de las reservas es del 5,5 por ciento anual.

El Banco Central está cambiando su estrategia de inversiones con las reservas. Lo hace en forma paulatina y seleccionando activos conservadores asumiendo muy poco riesgo. Las modificaciones tienden a alargar el plazo promedio de la cartera y tienen como objetivo una mejora en la renta que devengan esas colocaciones. La decisión se tomó para aprovechar las mejores expectativas que existen en los mercados financieros internacionales.

El rendimiento actual de las reservas ronda el 5,5 por ciento anual. De la mano de la suba de la tasa internacional y de los cambios en la cartera mejoró dos puntos en el último año. Durante 2006, los ahorros le dejarán al BC una ganancia de alrededor de 1600 millones de dólares. La suba del oro y del euro resultó decisiva para contabilizar esa utilidad.

En la actualidad, un 5 por ciento de las reservas están en oro. Equivale a unos 1500 millones de dólares. Esta cantidad se mantuvo constante a lo largo del año y no habrá cambios relevantes en el corto plazo por razones de logística: por ejemplo, las compras se realizan en lingotes y su traslado conllevan costos elevados.

Diferente es el caso del euro. Los bancos centrales suelen ser muy cautelosos con las operaciones en monedas, ya que se trata de un mercado bastante volátil. Sin embargo, la expectativa de una apreciación hizo que Martín Redrado acumulara euros en las reservas. Después del pago al Fondo Monetario, la tenencia había caído por debajo del 10 por ciento, que es considerado como el nivel "neutral". En los últimos meses hubo compras de euros y se sobrepasó en un par de puntos ese rango. El menú en monedas se completa con un 1 por ciento de las reservas en yenes, otro monto similar en libras esterlinas y, en menor medida, francos suizos.

Sin dudas, los mayores cambios se dieron en las inversiones en bonos. En la actualidad, alrededor de la mitad de las reservas están invertidas en títulos de deuda de Estados Unidos, el doble que en 2003. Los fondos para comprarlos están saliendo de las colocaciones del BC en depósitos de corto plazo.

La estrategia no sólo es incrementar la cantidad de papeles sino también hacerlo con bonos de más larga "duration". Los favoritos son los emitidos a dos años, que ofrecen un rendimiento del 4,75 por ciento anual. En el último año, la "duration" de las reservas pasó de 3 a 7 meses y el objetivo es llevarla a 18. La compra de títulos de largo plazo está relacionada con la expectativa de una baja en la tasa de interés internacional. Los principales bancos de inversión de Wall Street prevén que la tasa de corto, que ahora se ubica en el 5,25 por ciento anual, caería a entre 4,0 y 4,5 por ciento el año que viene. Y a un rango del 3,5 a 4,0 por ciento en 2008.

En el Banco Central aseguran que si bien desde la mesa de operaciones no se hace "trading" con las reservas, la entidad tiene la meta de elevar su rendimiento. Para Redrado, la cuestión es clave para acallar las críticas que formulan algunos economistas de la city por la fuerte intervención del BC en el mercado cambiario. Un resultado más robusto por las inversiones con las reservas le serviría para evitar el déficit cuasifiscal, que es el costo por mantener el dólar alto por la tasa que paga en la colocación de Letras para retirar los pesos emitidos para comprar divisas. En ese sentido, para el 2007 el jefe del Central volvió a proyectar superávit en su balance.

ACCIONES	PRECIO ($) Viernes 17/11	PRECIO ($) Viernes 24/11	VARIACION (%) Semanal	VARIACION (%) Mensual	VARIACION (%) Anual
ACINDAR	4,820	4,850	0,6	-0,8	6,4
SIDERAR	23,050	23,050	0,0	2,7	-8,2
TENARIS	65,800	70,500	7,1	17,4	94,0
BANCO FRANCES	8,900	9,190	3,3	6,9	26,4
GRUPO GALICIA	2,410	2,410	0,0	0,0	14,0
INDUPA	3,250	3,390	4,3	3,7	-14,2
MOLINOS	3,460	3,630	4,9	5,7	-17,3
PETROBRAS ENERGIA	3,490	3,420	-2,0	0,7	-10,6
TELECOM	9,820	10,200	3,9	10,1	28,2
TGS	3,550	3,630	2,3	2,0	8,0
INDICE MERVAL	1.886,920	1.944,000	3,0	8,9	25,3
INDICE GENERAL	92.466,820	93.966,240	1,6	7,9	36,1

Fuente: Instituto Argentino de Mercado de Capitales.

ME JUEGO

MARTIN MORATONA analista de Eco Sociedad de Bolsa

Acciones I. La tendencia alcista continuará hasta fin de año. Varios papeles se encuentran retrasados en sus valores respecto del resto del panel líder, como Acindar y Petrobras. Los buenos balances presentados y una economía que crece a un ritmo del 8,5 al 9 por ciento anual son la clave de las expectativas optimistas.

Acciones II.
No descarto que el índice MerVal quiebre la barrera de los 2000 puntos en el próximo mes. Este escenario promisorio difícilmente se traducirá en un aumento en el volumen de operaciones, que promedia los 60 millones de pesos diarios, ya que los inversores prefieren operar a través de Nueva York, con los papeles que están listados allí.

Dólar. La estrategia oficial es mantener un tipo de cambio competitivo. Con una inflación anual estimada en 10 por ciento, el Banco Central continuará con sus intervenciones en el mercado y la acumulación de reservas.

Brasil. El escenario para la Argentina puede cambiar si, como se presume, Lula cambia su estrategia cambiaria y habilita una depreciación del real, tal cual lo vienen sugiriendo los poderosos empresarios industriales de San Pablo.

Recomendación.
Recomiendo los fideicomisos financieros, que rinden por encima de los plazos fijos. Los inversores más agresivos deben apostar por las acciones.

POR CLAUDIO SCALETTA *

Las transformaciones que experimenta el campo argentino no son sólo locales. Aunque la historia local permita contextualizar los cambios iniciados a mediados de los ’70, la profundización del modelo durante los ’90, o lo sucedido a partir de la salida de la Convertibilidad, las tendencias de fondo no son más que los efectos del desarrollo capitalista, global y local. Entre los efectos ya largamente discutidos por los especialistas se destacan la pérdida de rentabilidad de las pequeñas explotaciones que muchas veces derivan en la exclusión de actores y su contracara, la consolidación de la megaempresa agraria.

Las múltiples estrategias de adaptación ensayadas por viejos y nuevos actores que se resistieron y resisten a abandonar el campo fueron en cambio menos abordadas. Estas estrategias no son homogéneas y asumen características propias en las diversas regiones. En un trabajo reciente, los investigadores María del Carmen González, María Teresa Román y Pedro Tsakoumagkos analizaron *Las estrategias de ingresos de los productores agropecuarios de la provincia de Buenos Aires*, en particular en los distritos de Tres Arroyos, Azul, Lincoln y Luján.

La investigación mostró que una proporción considerable de los productores cuyas explotaciones perdieron rentabilidad no se transforman automáticamente en excluidos del sistema agrícola, sino que complementan la menor rentabilidad relativa con ingresos extraprediales, es decir obtenidos por fuera de la propia explotación.

Sin entrar en la complejidad del entramado de relaciones que se genera a partir de la combinación de diversos grados de capitalización y organización del trabajo dentro de las explotaciones, de la investigación surgen algunos datos fuertes.

El primero es que, salvo en la zona agrícola más tradicional (Tres Arroyos), más de la mitad de los productores relevados en un período que va desde mediados de la década pasada hasta después de la salida de la convertibilidad obtenía una porción importante de sus ingresos fuera de sus explotaciones. El segundo fue que en los partidos de menor superficie agrícola (más ganaderos, tamberos o de la periferia urbana) “cerca del 40 por ciento de los entrevistados reconocen que los ingresos extraprediales son los más importantes” y provienen, además, de fuentes no agrarias. Esto se refuerza especialmente en los casos de los hijos de la familia, no así cuando se trata del padre o cabeza de la explotación. La secuencia parece lógica: desde una perspectiva económica, la necesidad del trabajo extrapredial suele estar directamente vinculada con una baja capitalización y puede concretarse allí donde mayores son las actividades “no agrícolas”.

Un dato relacionado que no deja de ser interesante es que el 42 por ciento de los ingresos extraprediales no vuelven al campo, situación que delata la persistencia de una visión tradicional sobre la empresa agropecuaria. Así, por fuera de una lógica más estrictamente capitalista de reinversión de utilidades, y a pesar de tratarse de la actividad que estos productores consideran la principal, se espera que “el campo se mantenga solo” o, según destaca la investigación, “que funcione como una alcancía”, “que sirva como un activo que no se deprecia”, “que sea un entretenimiento que no dé pérdidas” o incluso “que evite la división de la familia mientras se pueda vivir de otra cosa”.

No obstante, este punto podría explicarse desde una perspectiva diametralmente opuesta, es decir 100 por ciento “capitalista”. Es posible que sean las señales de precios y de rentabilidad de estas explotaciones las que determinen que no sea en ellas donde se reinviertan las utilidades extraprediales. Como suele suceder en los trabajos de sociología rural, la investigación de González, Román y Tsakoumagkos adolece de un sesgo descriptivo en detrimento de la búsqueda de unidad explicativa. Pero vale reconocer que ésa no es una tarea de la sociología, sino de la economía. C

** jaius@yahoo.com*

AFP



El 42 por ciento de los ingresos extraprediales no vuelve al campo.

EL TRABAJO EXTRAPREDIAL

Seguir en el campo

Productores con baja rentabilidad no se excluyen del sistema, sino que buscan ingresos extraprediales obtenidos por fuera de la propia explotación.

agro

■ El pasado lunes, en Arenales, Santiago del Estero, un grupo de 14 **familias campesinas** fueron expulsadas de tierras que ocupaban ancestralmente mediante un operativo policial. El desalojo fue violento y dejó heridos y contusos. Los hechos fueron denunciados por la FAA.

■ Durante los primeros nueve meses del año el Senasa certificó exportaciones de productos **agroalimentarios** con destino a Africa por 385,6 millones de dólares, lo que representó un aumento interanual del 43 por ciento.

■ La Asociación Argentina del **Girasol** presentó su Plan Estratégico 2006-2015 que busca duplicar el valor agregado de la cadena en todos sus componentes para llevarlo a 3000 millones de dólares en ese período.

INTERNACIONALES

LOS PAISES EMERGENTES AL ASALTO DE LAS INDUSTRIAS OCCIDENTALES

Nuevos gigantes del acero

DESDE MOSCU

Las recientes inversiones, o propuestas de compra, de empresas siderúrgicas de Brasil, India y Rusia en América del Norte y Europa ilustran el creciente poder de algunas economías emergentes en esta nueva fase de la globalización. La siderúrgica brasileña CSN espera lanzar en “dos a tres semanas” una oferta formal de compra para hacerse con el control de la anglo-holandesa Corus, indicó el pasado fin de semana Benjamim Steinbruch, presidente de la empresa número tres del acero en Brasil. La CSN ofreció de manera informal 5300 millones de libras (unos 10.070 millones de dólares) por el 100 por ciento de la Corus, superando una anterior oferta del grupo indio Tata Steel, de 5100 millones de libras (unos 9700 millones de dólares). Tal compra le permitiría al grupo brasileño –que ya anunció en octubre una fusión con el estadounidense Wheeling (WPC)– colocarse en el número cinco de las siderúrgicas mundiales.

La oferta de CSN se produjo pocas semanas después de la compra de la canadiense Inco por la brasileña Companhia Vale do Rio Doce (CVRD), por un monto que alcanzará los 17.600 millones de dólares, en la mayor operación de ese género realizada por una firma latinoamericana. Vale do Rio Doce, que ya era un gigante minero, va a convertirse así en número dos del mundo en el sector, con un valor de unos 77.000 millones de dólares, situándose detrás de la británica BHP Billiton (135.000 millones de dólares).

Pese a la ofensiva brasileña, Tata Steel no renuncia a Corus. El grupo indio notificó a la Comisión Europea su proyecto de compra (Oferta Pública de Adquisición, OPA) de Corus. A partir de ahora, la Comisión dispone de cuatro semanas para examinar la operación y determinar si afecta o no la libre competencia en Europa. India (más de 1000 millones de habitantes) y Brasil (primera economía latinoamericana) son dos de los mayores países emergentes del planeta, a los que se suma –entre otros– Rusia, gran productor de hidrocarburos, cuyos ingresos se multiplicaron en los últimos años gracias a la subida de los precios del petróleo.

La siderúrgica rusa Evraz, en la que el multimillonario ruso Roman Abramovich posee 41 por ciento, anunció esta semana haber suscripto un acuerdo de 2300 millones de dólares para comprar a su competidor estadounidense Oregon Steel Mills, y crear una base de expansión en Estados Unidos. Esta operación le permitirá colocarse entre los diez primeros productores de acero en el mundo y asumir el liderazgo en Rusia.



Siderúrgicas de Brasil, India y Rusia se están convirtiendo en líderes del sector.

“Rusia, Brasil e India compran activos industriales en los países ricos, que abandonan el sector manufacturero, porque no es una actividad con suficiente valor añadido, para centrarse en el sector de los servicios”, explicó Charles Robertson, economista especializado en las economías emergentes, del banco ING. “La dirección de los flujos de inversiones y de los flujos comerciales está cambiando, y ello significa una mayor integración de la economía mundial”, coincidió Kamal Nath, ministro indio del Comercio, en una entrevista al *International Herald Tribune*.

“Rusia es mucho más rica gracias a la suba de los precios del petróleo y de las materias primas, como el acero, lo que permite a las siderúrgicas rusas, pero también brasileñas o indias, dedicar mucho más dinero para sus adquisiciones”, observa Christopher Weafer, analista del banco Alfa en Moscú. Hasta ahora, el ejemplo más espectacular se produjo este mismo año, cuando la siderúrgica india Mittal Steel se hizo con la joya del acero europeo, Arcelor, para crear el indiscutible líder mundial del sector. C

E-CASH
de lectores

SANCOR

Me gustaría agregar algo al breve pero sustancioso artículo escrito por Claudio Scaletta (*Cash*, 19 de noviembre pasado) respecto del tema SanCor. El autor hace varias preguntas que considero pertinentes, cuya contestación serviría para empezar a aclarar el tema. Ahora bien, a mí me gustaría incluir estas preguntas y sus respuestas en el tema "cooperativismo" a la luz de varias experiencias de los últimos 20 años. El mencionado diputado Polino, persona digna de todo respeto, debería ayudarnos a dilucidar lo referente a la Cooperativa El Hogar Obrero, empresa dirigida por sus compañeros del Partido Socialista, que cumpliera un importante papel durante muchos años promoviendo la vivienda social y como líder en la comercialización de alimentos y productos de primera necesidad, reconocida como positiva ayuda para la estabilidad de los precios para los consumidores de medianos y bajos recursos. Nunca se dio la explicación que la sociedad y los sectores progresistas merecían y necesitaban. Algo parecido pasó con el sistema de los bancos cooperativos caídos en la década de los '90. Pertenezco desde hace tiempo al movimiento cooperativo nucleado alrededor del Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos y siempre sostuve que estamos en mora acerca de las explicaciones por las causas de las caídas de nuestras propias entidades aparentemente respetuosas de las normas y las formas cooperativas. Faltó una discusión que podía y puede ser muy esclarecedora. Pienso que tanto en SanCor, como en El Hogar Obrero, el Banco Oceánico, el Local, el De la Ribera y otros, su caída no puede ser atribuida únicamente a la pérdida de la esencia cooperativa; me parece que la explicación debe ser más compleja. Las empresas cooperativas están sujetas como cualquier otra a las reglas inexorables del sistema en que actúan, y son afectadas como las demás por la corrupción, el nepotismo y la mala administración. Las cooperativas exitosas tienen que ver con una adecuación inteligente a las reglas del mercado, si son más o menos cooperativas sería una interesante discusión que habría que dar, con muchas preguntas que no se suelen hacer. Por ejemplo, ¿el éxito económico se traduce en beneficios comprobables para los socios? El avance del gerentismo –que, a no dudar, existe–, ¿disminuye la democracia interna? ¿Las cooperativas exitosas terminarán pasando de ser cooperativas de los asociados a ser empresas de los gerentes y funcionarios?

Gregorio Rensin
goyonelly@ift.com.ar

BUENA MONEDA



Focus

Un añito

Por Alfredo Zaiat

Los ministros de Economía han tenido, históricamente, un lugar relevante en los gabinetes nacionales. Las crisis periódicas colocaban a ese funcionario por encima de sus colegas de la administración, hasta llegar a niveles de compartir espacios de poder con el mismísimo Presidente de la Nación. Esta distorsión ha sido una manifestación más de los profundos desequilibrios que se expresaban en las variables de la economía. El primer aniversario (el 1º de diciembre) de Felisa Miceli al frente del Palacio de Hacienda no refleja ninguno de los peores síntomas de esa desgastante y dañina pelea por las luces de la marquesina. Aunque para muchos parezca una señal de debilidad de la ministra, ese comportamiento es una de las principales virtudes del actual proceso. Existen, además, matices en las políticas básicas de la macroeconomía en relación con la anterior gestión. Se pueden detectar diferencias sutiles entre Roberto Lavagna y Felisa Miceli dentro de la lógica de funcionamiento del modelo del dólar alto. Una de ellas se refiere a la interpretación sobre las causas de la inflación. Para el ex ministro, uno de los principales efectos de traslado a precios era la elevación de los costos laborales por la recomposición salarial, mientras que Miceli tomó un camino diferente al profundizar los acuerdos de precios al reconocer el carácter oligopólico de la mayoría de los mercados. Para Lavagna, entonces, la inflación era un problema de demanda, en tanto para la ministra la cuestión era por el lado de la oferta. Resulta evidente que no son iguales pese a que trabajaron juntos, distancia que queda aún más visible cuando el ex ministro busca una alianza política con el empresario Mauricio Macri. Si Lavagna pretendió alguna vez calzarse el rótulo de progresista, esa asociación le quita la máscara para mostrar su verdadero rostro.

Miceli tiene menos poder que Lavagna, pero también es cierto que las condiciones en que se desarrolla la economía ahora son más apacibles que durante el gobierno de transición de Eduardo Duhalde y en los primeros años del de Néstor Kirchner. En su primer año de jefa del Palacio de Hacienda ha trabajado, simplemente, de ministra de Economía, tarea que no es tan atractiva para los medios y analistas porque no hay turbulencias ni competencia de poder con el Presidente. Las internas que mantiene con el secretario de Comercio, Guillermo Moreno, o con el ministro de Planificación, Julio De Vido, son peleas de consorcio, además de delimitación de cuotas de poder definidas en la Casa Rosada.

El rasgo distintivo del primer año de Miceli en comparación con las experiencias de los últimos treinta años es la ausencia de un poder paralelo en Economía. Y resulta lo más relevante porque reduce los márgenes para una eventual crisis. Además, porque prueba que se puede manejar la economía –si bien con un contexto internacional muy favorable– sin necesidad de alquilar el ministerio al establishment. Esto no significa que diversos lobbies no tengan su influencia ni que no haya un grupo de empresarios cortesanos del poder siempre bien posicionados para oportunidades de negocios. Pero no son los dueños de los despachos oficiales.

La existencia de un poder paralelo en Economía ha significado uno de los principales disciplinadores del área política de los gobiernos. En diferentes momentos, diversos grupos de presión tuvieron su delegado en el ministerio en las últimas tres décadas. José Alfredo Martínez de Hoz durante la dictadura desembarcó como representante de los sectores más reaccionarios del campo y de grupos industriales nacionales que empezaron a vampirizar el Estado. Con el regreso de la democracia, la gestión de Bernardo Grinspun fue tirada rápidamente por la ventana cuando intentó enfrentarse con el Fondo y acotar algunos privilegios de conglomerados empresarios. La época de Juan Vital Sourrouille es la más parecida a la de Miceli en su vocación de distancia de los lobbies tradicionales, pero la debilidad política de la administración alfonsinista y su alianza con los entonces Capitanes de la Industria condicionó la marcha de la economía hasta hundirla en la hiperinflación. Con Carlos Menem, la poltrona principal del Palacio de Hacienda fue entregada en usufructo a Bunge & Born, ocupada primero por el efímero Miguel Roig y luego por Néstor Rapanelli y, ante el fracaso de esa experiencia, y después del interinato de Antonio Erman González que culminó en una segunda hiperinflación, apareció la Fundación Mediterránea con Domingo Cavallo, para terminar el segundo mandato de Menem los muchachos de la ortodoxa Cema de Roque Fernández. Fernando de la Rúa confió en José Luis Machinea, gerencia que acompañó como espectador las disputas que existían en el establishment y así le fue. Luego emergió el equipo de Fiel de Ricardo López Murphy, para culminar con el *remake* de Cavallo. Finalmente, Duhalde y luego Kirchner se apoyaron en Roberto Lavagna, economista con fluida relación con el grupo más importante del país, Techint. Durante su gestión, el informe que más lo incomodó fue el preparado por el economista y diputado Claudio Lozano, que detallaba el aumento de clientes-empresas que contabilizó Ecolatina, consultora que fundó para luego retirarse de la compañía cuando pasó a revistar en la función pública.

El lugar que ocupa hoy la ministra de Economía en la estructura política del gobierno es un avance "institucional", cualidad republicana que ha sido redescubierta por los conservadores. Ellos son los que en un primer momento señalaban la "debilidad" de Miceli frente a la anterior presencia expansiva de Lavagna. Del mismo modo, apoyaban las posiciones de Cavallo en su enfrentamiento con la Casa Rosada en la década del '90, que no era otra cosa que la exteriorización de un poder paralelo que no tenía ningún condimento de "calidad institucional". Ahora no existe ese debate absurdo sobre la paternidad del modelo, ni un ministro de Economía compitiendo con el Presidente para preparar el terreno de su retiro del gobierno con la meta de saltar a la arena política para reemplazarlo. No es poco, además de los positivos resultados de las variables de la macroeconómica, para el primer año de gestión. 

